

2026
Q2

IRTV 決算説明資料: 当社ご紹介 及び
Q2決算ハイライト

東証グロース : 4397

株式会社チームスピリット



2026年4月13日



企業向けIT (B2B) 事業者で

クラウド/SaaS型の
事業モデルを採っており

「勤怠管理」を中心とした
業務システムを

国内で2,200社超（ユーザー数
約66万人）の顧客企業に対して

Salesforce社のプラット
フォーム上で提供しています

勤怠管理SaaS事業のエンター
プライズ企業向け拡販に注かし

同時に持続的成長に向けマル
チプロダクト化を推進中です

「B2B」で顧客企業向けにITサービスを提供する事業者

消費者向けIT (B2C)

B2C事業者



企業向けIT (B2B)

TeamSpirit





企業向けIT (B2B) 事業者で

クラウド/SaaS型の
事業モデルを採っており

「勤怠管理」を中心とした
業務システムを

国内で2,200社超（ユーザー数
約66万人）の顧客企業に対して

Salesforce社のプラット
フォーム上で提供しています

勤怠管理SaaS事業のエンター
プライズ企業向け拡販に注力し

同時に持続的成長に向けマル
チプロダクト化を推進中です

「クラウド/SaaS」でサービス提供しています

企業向けIT (B2B)

所有型システム (オンプレミス)

既存のITプレーヤー

自社でシステムを開発・運用するためのメーカー

- 自社のこだわりが高くつく
- 開発に時間と人員がかかる
- 日々の運用に人員がかかる
- そもそもIT人員を雇えない



注文住宅のイメージ

利用型システム (クラウド/SaaS)



ネット経由で利用可能なシステムのサービス提供者

- 開発・運用の手間いらず
- 時間を掛けずに利用開始
- 法制度対応もお任せできる
- AIなど新技術を使いやすい



賃貸マンションのイメージ



企業向けIT (B2B) 事業者で

クラウド/SaaS型の
事業モデルを採っており

「勤怠管理」を中心とした
業務システムを

国内で2,200社超（ユーザー数
約66万人）の顧客企業に対して

Salesforce社のプラット
フォーム上で提供しています

勤怠管理SaaS事業のエンター
プライズ企業向け拡販に注かし

同時に持続的成長に向けマル
チプロダクト化を推進中です

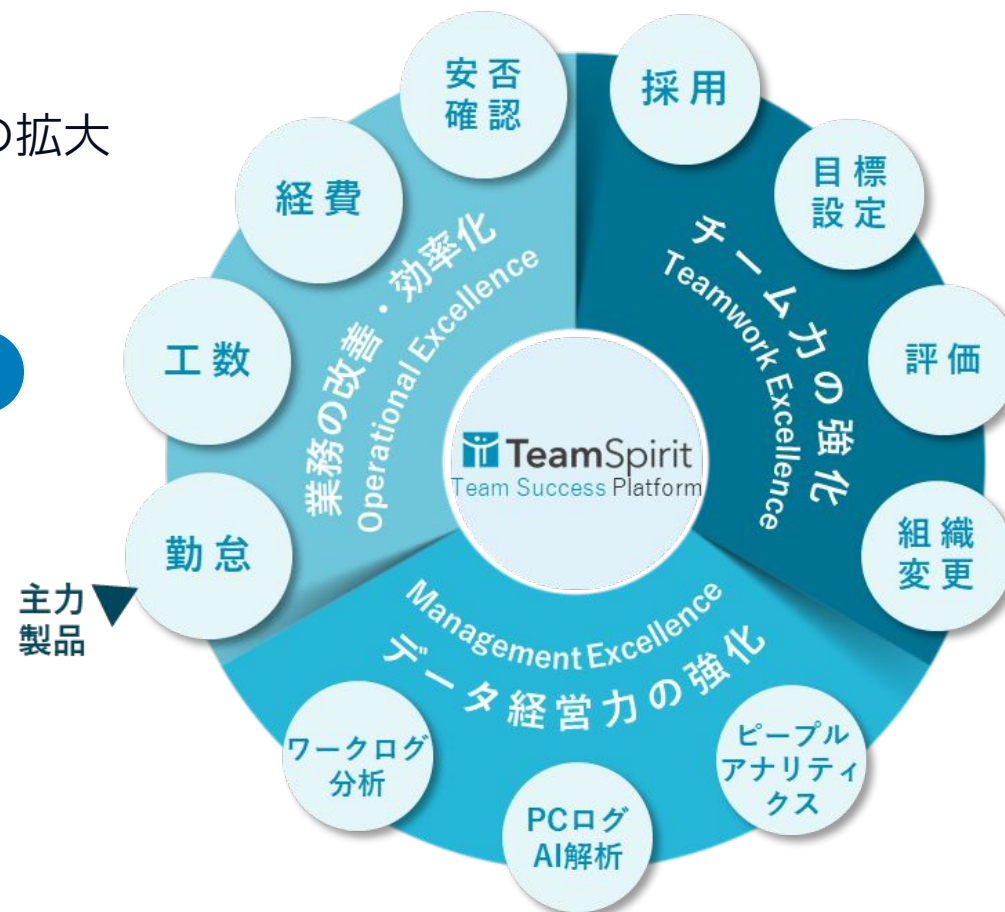
向き合う社会課題

少子高齢化にともなう
労働力の減少と需給ギャップの拡大

チームスピリットの提供価値

チーム力の最大化の観点から
人的資本の生産性向上
を実現するSaaSを
Team Success Platform
として提供します

提供しているサービス





企業向けIT (B2B) 事業者で

クラウド/SaaS型の
事業モデルを採っており

「勤怠管理」を中心とした
業務システムを

国内で2,200社超 (ユーザー数
約66万人) の顧客企業に対して

Salesforce社のプラット
フォーム上で提供しています

勤怠管理SaaS事業のエンター
プライズ企業向け拡販に注かし

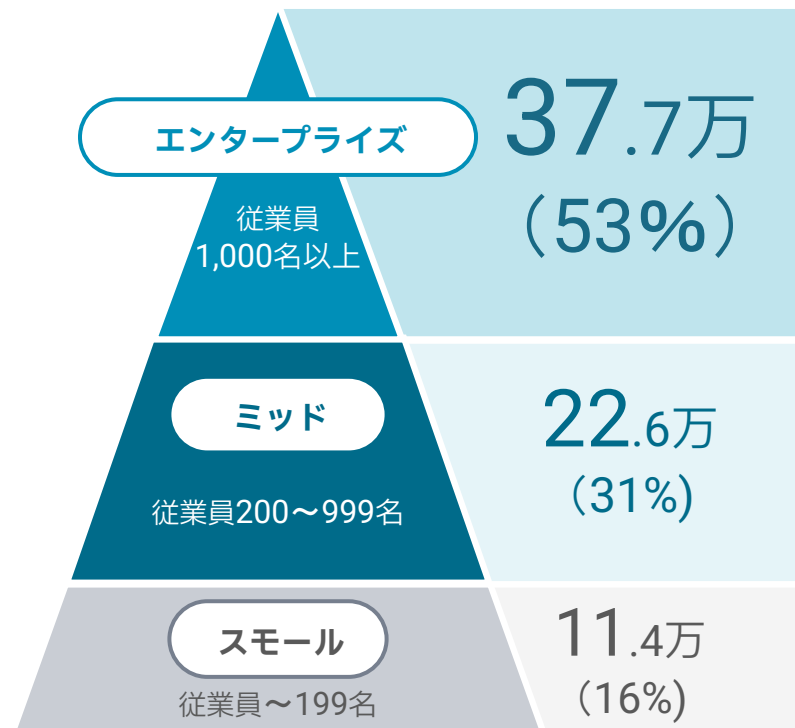
同時に持続的成長に向けマル
チプロダクト化を推進中です

チームスピリットのお客様

ご利用ユーザー数: 70万以上

ご利用社数: 2,200以上

契約ライセンス数





企業向けIT (B2B) 事業者で

クラウド/SaaS型の
事業モデルを採っており

「勤怠管理」を中心とした
業務システムを

国内で2,200社超 (ユーザー数
約66万人) の顧客企業に対して

**Salesforce社のプラット
フォーム上で提供しています**

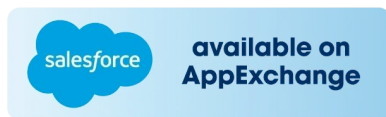
勤怠管理SaaS事業のエンター
プライズ企業向け拡販に注かし

同時に持続的成長に向けマル
チプロダクト化を推進中です

Salesforce社のプラットフォーム上で 主要事業を提供しています

企業向けIT (B2B)

米国Salesforce社のAppExchange



AppExchangeアプリランキングで3冠を達成



Salesforce社のAppExchangeでは、日本「No.1」の累計販売実績



企業向けIT (B2B) 事業者で

クラウド/SaaS型の
事業モデルを採っており

「勤怠管理」を中心とした
業務システムを

国内で2,200社超 (ユーザー数
約66万人) の顧客企業に対して

Salesforce社のプラット
フォーム上で提供しています

勤怠管理SaaS事業のエンター
プライズ企業向け拡販に注力し

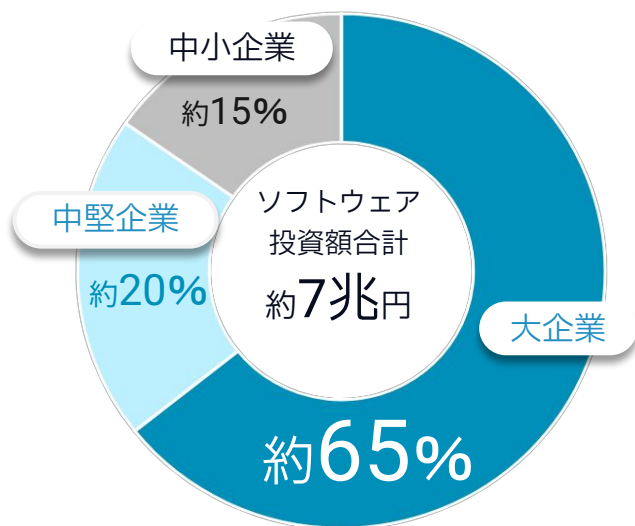
同時に持続的成長に向けマル
チプロダクト化を推進中です

なぜエンタープライズに注力するのか？

企業規模別ソフトウェア投資の状況

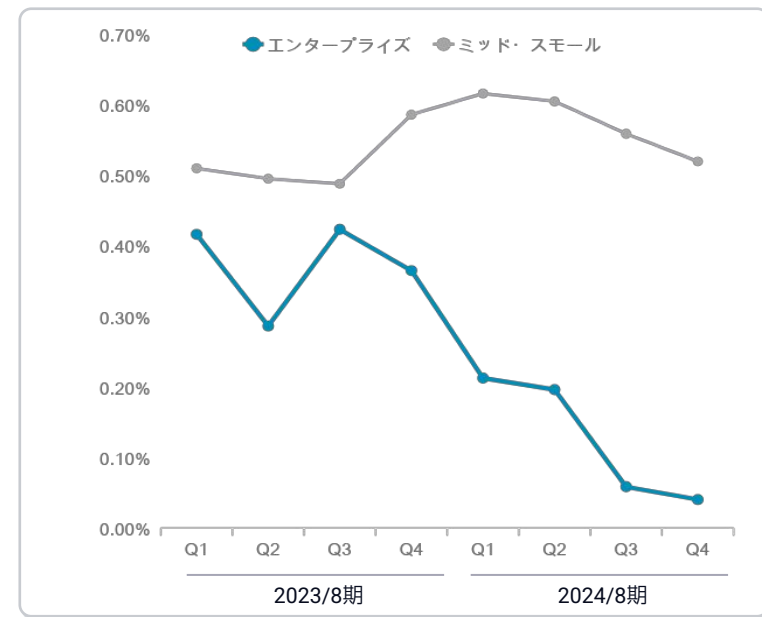
大きなIT投資予算規模

令和5年 国内規模別ソフトウェア投資の状況



エンタープライズの月次解約率 (ライセンス)

低解約率で長期のお付き合い



予算規模も大きく、長期の取引関係が期待できSaaSビジネスに最適な市場



企業向けIT (B2B) 事業者で

クラウド/SaaS型の
事業モデルを採っており

「勤怠管理」を中心とした
業務システムを

国内で2,200社超（ユーザー数
約66万人）の顧客企業に対して

Salesforce社のプラット
フォーム上で提供しています

勤怠管理SaaS事業のエンター
プライズ企業向け拡販に注力し

同時に持続的成長に向けマル
チプロダクト化を推進中です

近年発表した新サービス / 新プロダクト

TeamSpirit **タレントマネジメント**

スキル・資格・業務経験などの人的資本データを
Salesforce で統合管理



TeamSpirit **安否確認**

災害などの緊急事態における迅速な初動対応を支援



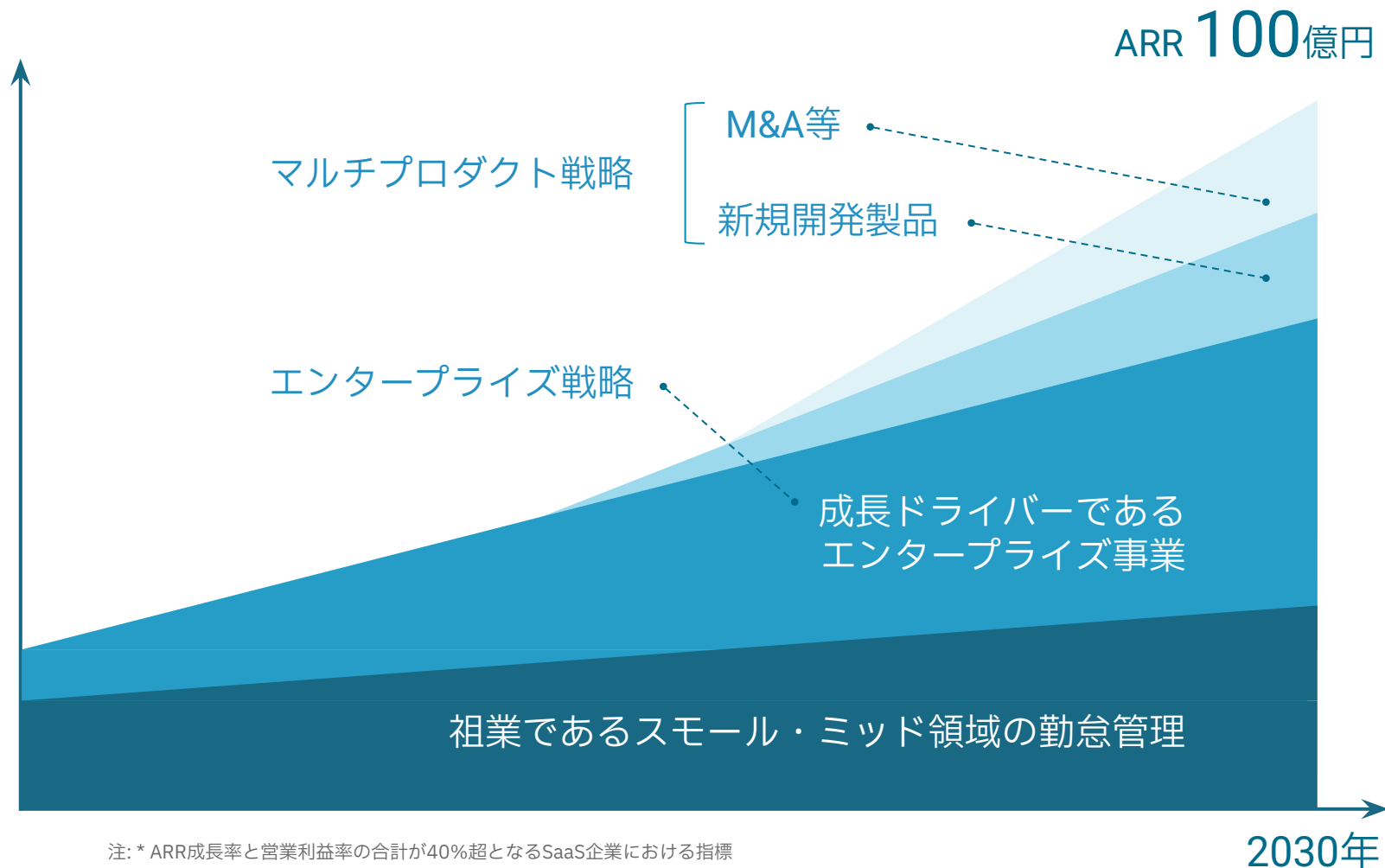
TeamSpirit **労務管理**

勤怠×労務×タレマネを一つに
人的資本経営に生きるデータ基盤の構築を支援



当社のご紹介 (8/9) : 中長期ビジョン (5カ年)

2030年にARR 100億円・営業利益率20%を達成し、Rule of 40%*を満たすことを目指しています



成長戦略

M&A等を活用したARR伸長の上乗せ

日本人が得意な「チーム力」の強化にフォーカス（タレマネ等）

成長戦略の最大のドライバー

- ・ 40年ぶりといわれる労働基準法の大改正に向けた積極対応
- ・ パートナーアライアンスの強化

勤怠管理「揺るがないニーズ」

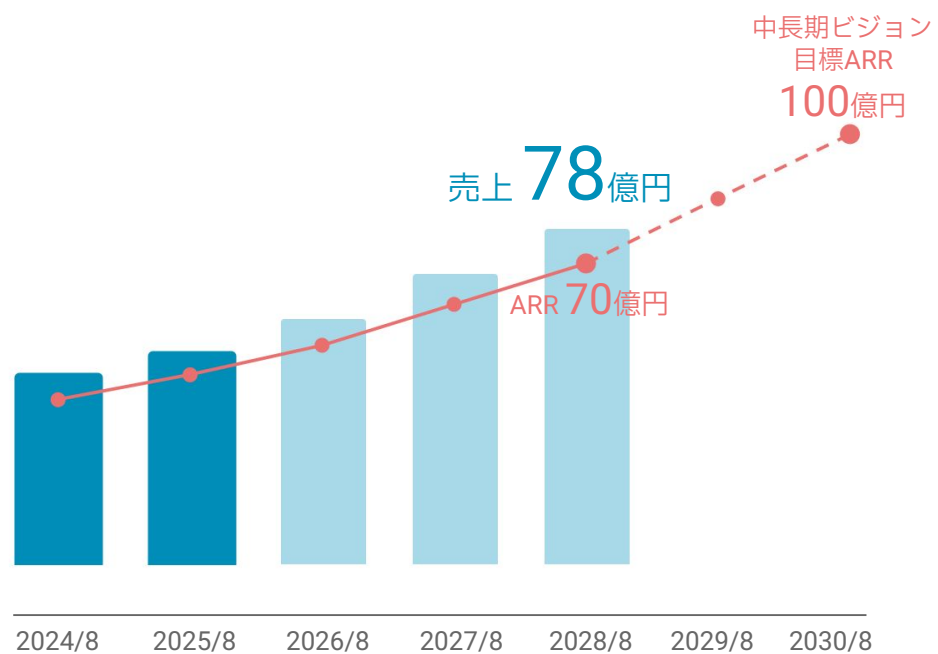
- ・ 40年ぶりといわれる労働基準法の大改正に向けた積極対応

注: * ARR成長率と営業利益率の合計が40%超となるSaaS企業における指標

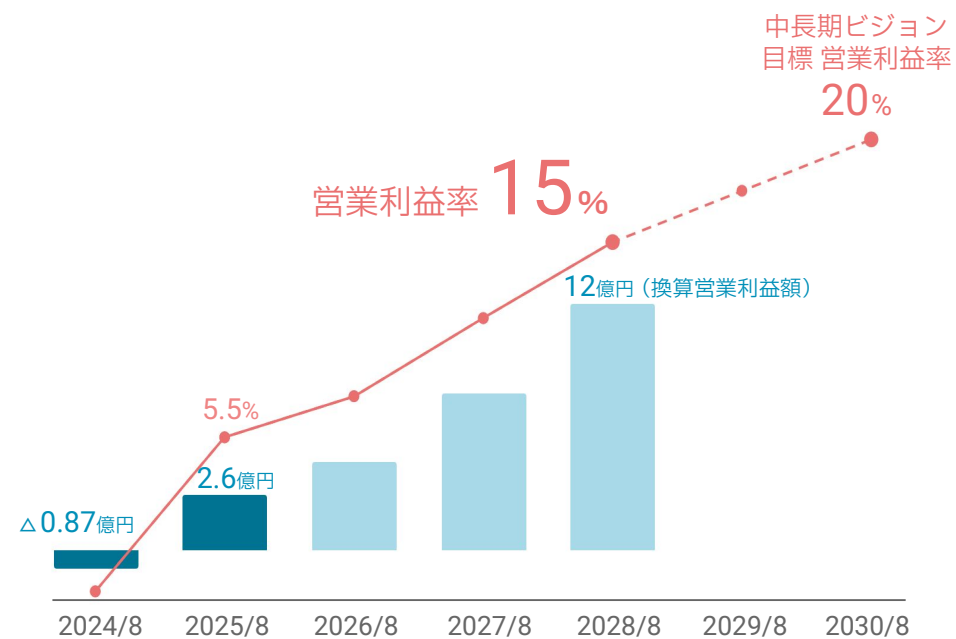
当社のご紹介 (9/9)：中期経営計画（3カ年）

中長期ビジョン達成に向けたマイルストーンとして、3カ年の中期経営計画を公表しました

売上 及び ARR目標



営業利益目標



2026年8月期 Q2決算ハイライト

財務数値サマリー 2026年8月期 第2四半期

- Q2単独（3ヶ月間）でのARR*1純増額は、四半期ベースでの過去最高額を更新する2.2億円となり、YoY（対前年同期比）では2倍に拡大
- 同Q2売上高はYoYで+25%超となる14.7億円、同Q2営業利益はYoYで約1.5倍となる1.2億円で着地

(百万円)	2025/8 Q2実績	2026/8 Q1実績	2026/8 Q2実績	対前年同期比
売上高	1,171	1,411	1,470	+25.5%
ライセンス	977	1,106	1,124	+15.0%
プロフェッショナルサービス	194	304	346	+78.3%
営業利益	82	109	122	+49.3%
（営業利益率）	7.0%	7.8%	8.3%	+1.3pt
当期純利益*2	72	77	80	+11.5%
ARR	3,988	4,449	4,677	+17.3%
（ARR純増）	112	34	228	+102.4%

注: *1 ARR: Annual Recurring Revenue 毎年決まって得られるもので初期導入分など一時的なもの含まず、主にサブスクリプションサービス（月額・年額制）から得られる売上を指す

*2 親会社株主に帰属する純利益

財務数値サマリー 2026年8月期 上半期

- Q2累計（6ヶ月間）での売上高も対前年同期比で+24%超の増収、営業利益は同1.7倍の増益を達成
- 同期間の通期業績予想に対する進捗率は売上高・利益共に概ね50%前後で、順調な進捗が継続
- ARR成長率も対前年同期比で+17%超となり、QoQ（前四半期末対比）で+2.5ptの増加、順調に拡大

(百万円)	2025/8 H1実績	2026/8 H1実績	対前年同期比	2026/8 通期業績予想	進捗率
売上高	2,319	2,881	+24.3%	5,700	50.6%
ライセンス	1,935	2,230	+15.3%	4,600	48.5%
プロフェッショナルサービス	384	651	+69.6%	1,100	59.2%
営業利益	134	232	+73.4%	430	54.1%
（営業利益率）	5.8%	8.1%	+2.3pt	7.5%	-
当期純利益*1	110	157	+43.5%	320	49.4%
ARR	3,988	4,677	+17.3%	5,000~5,100	-
（ARR純増）	151	262	+73.0%	600~700	37.5%~43.8%

注: *1親会社株主に帰属する純利益

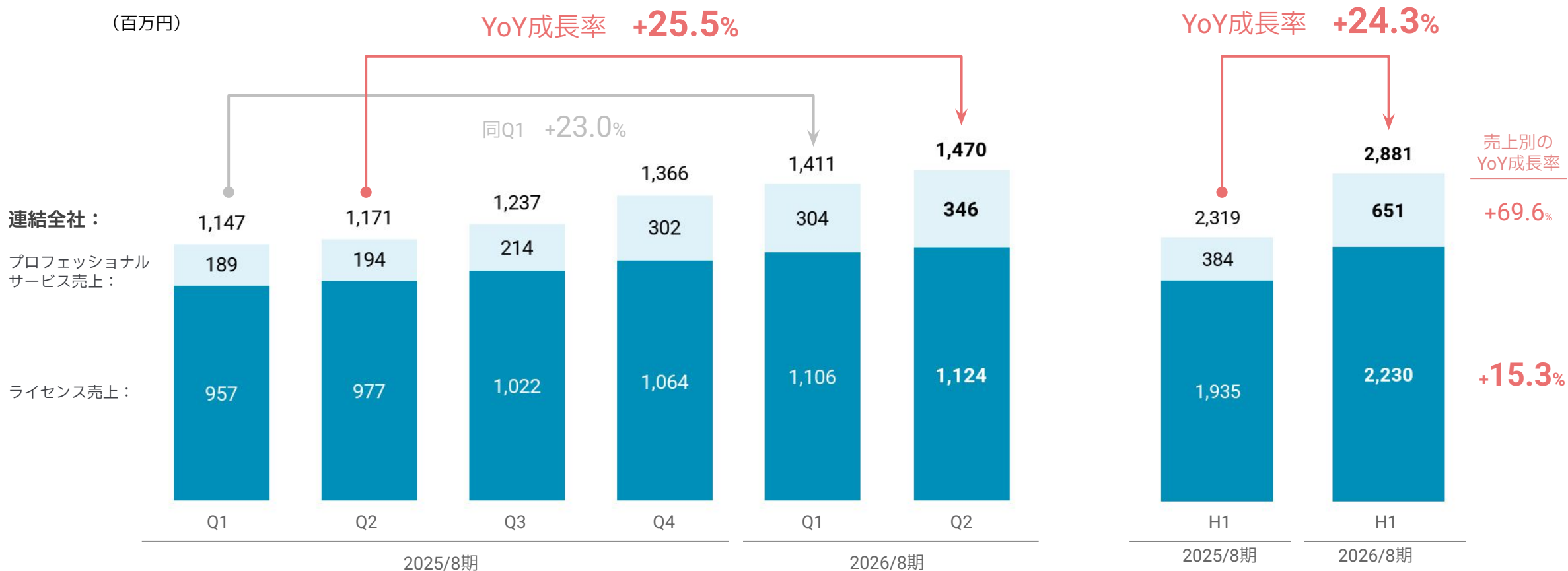
売上高推移

- Q2単独での売上高のYoY成長率は +25%超（Q1単独は +23%）に伸長し、Q2累計では同+24.3%に
- ライセンス売上のYoY成長率は、上半期を通じて +15%超で推移

Q2単独

Q2累計

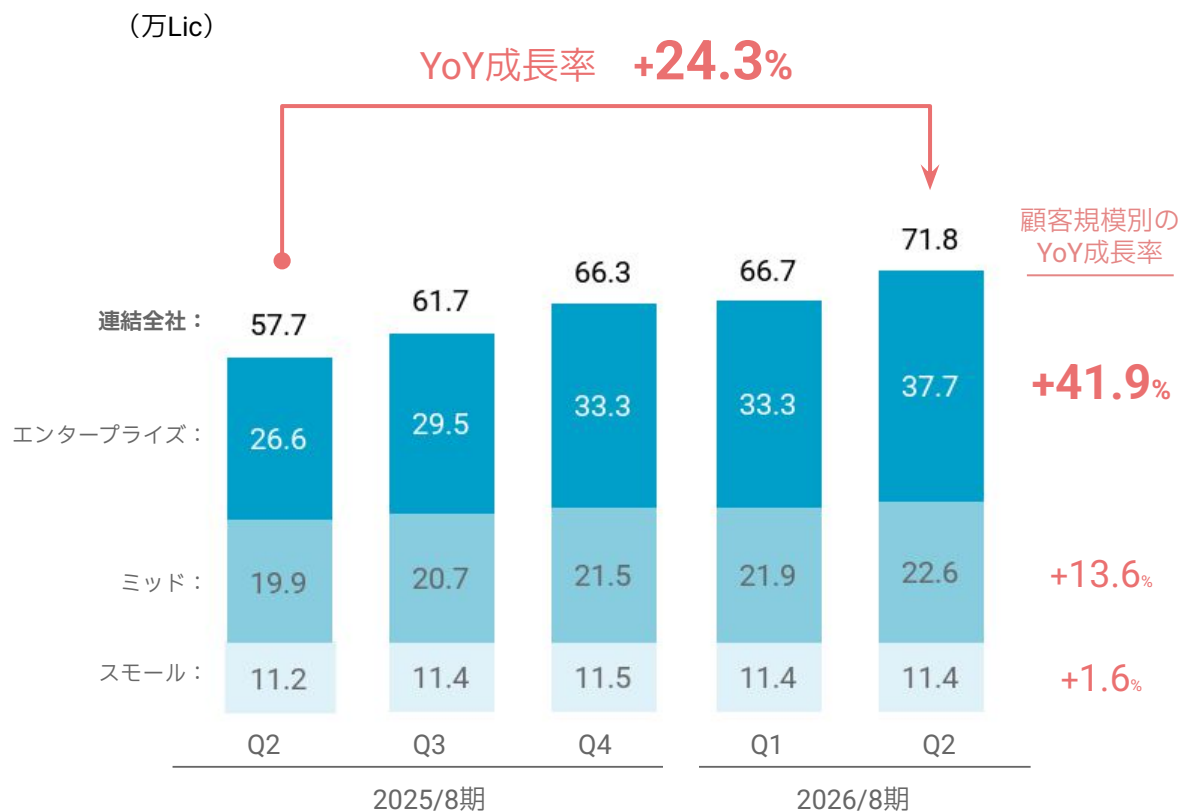
(百万円)



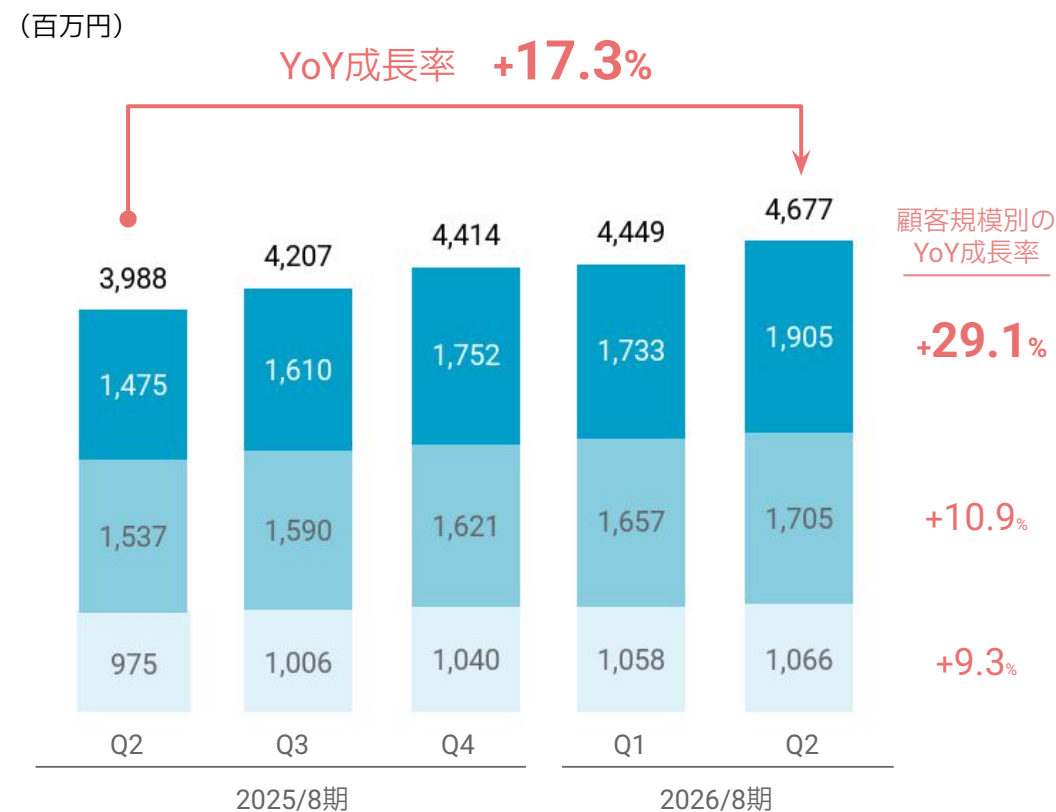
ライセンス数及びARR（年間経常収益）推移

- エンタープライズ*1領域のライセンス数のYoY成長率が+40%超、ARRは同+30%に近い水準で伸長
- 同領域が全社数値を押し上げており、全社ARR成長率はQ2で+17%を超える水準に（Q1は+14.8%）

ライセンス数



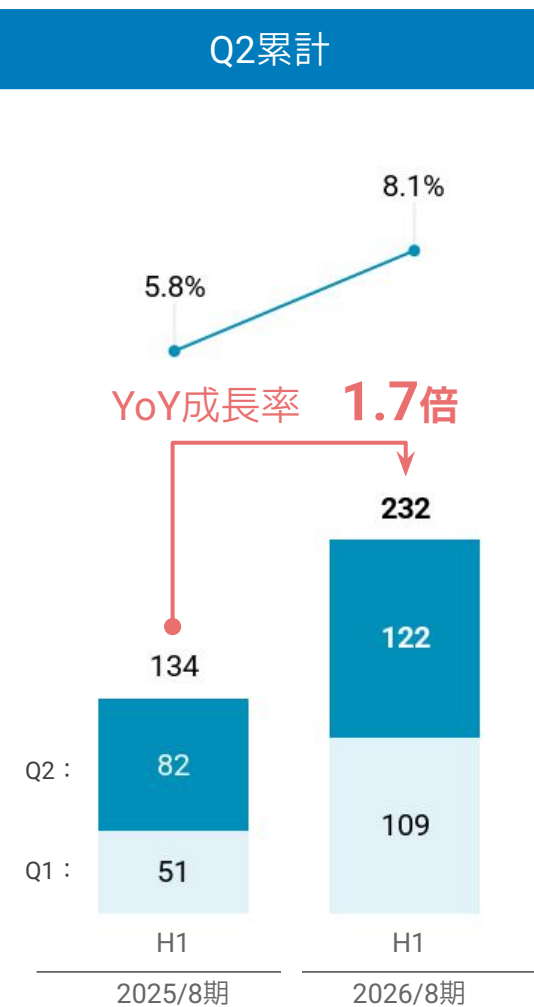
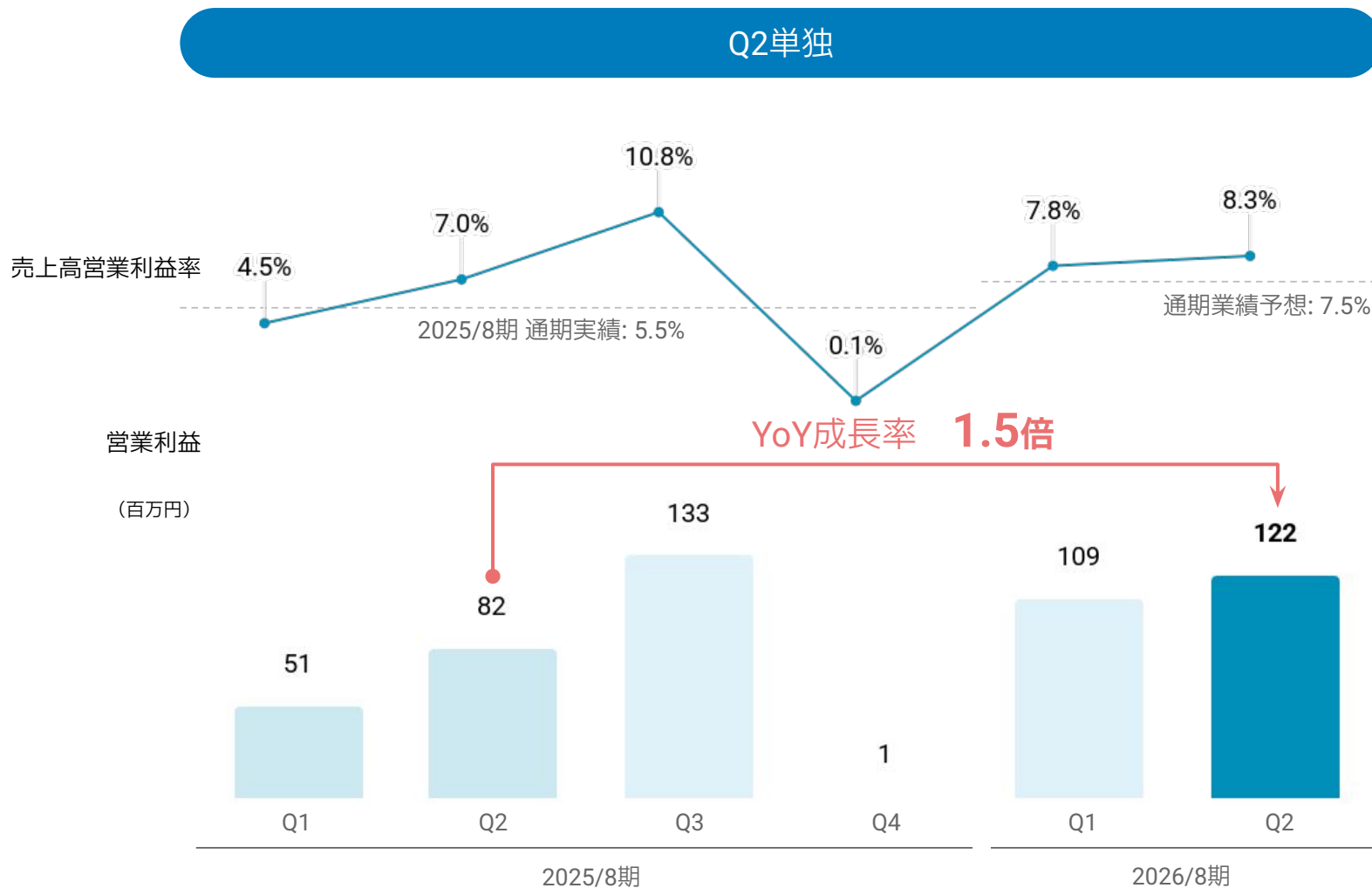
ARR



注: *1 1社当たりの契約ライセンス数による顧客セグメントの定義は次の通り エンタープライズ: 1,000ライセンス以上 ミッド: 200~999ライセンス スモール: 199ライセンス以下

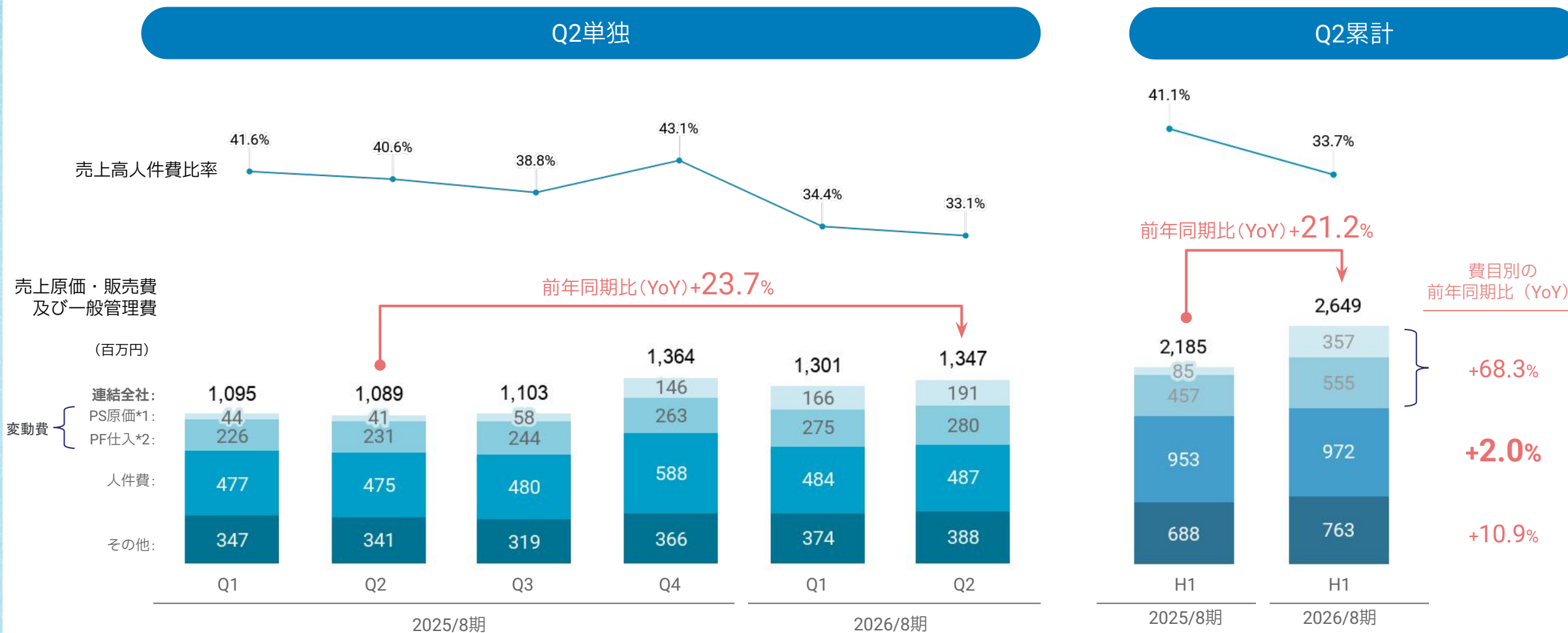
営業利益 及び 営業利益率推移

- 増収効果とコストコントロールにより、営業利益のYoY成長率はQ2単独で1.5倍、Q2累計で1.7倍に
- Q2からシンガポール拠点の縮小効果が外れながらも利益率が改善し、Q2累計の営業利益額は2億円に拡大



コスト推移

- 変動費は売上増加に連動して推移している一方、固定費は意志を持ったコントロールを継続
- 最大の固定費である人件費はQ2累計で+2.0%増とほぼフラットで推移し、売上高人件費率は低下

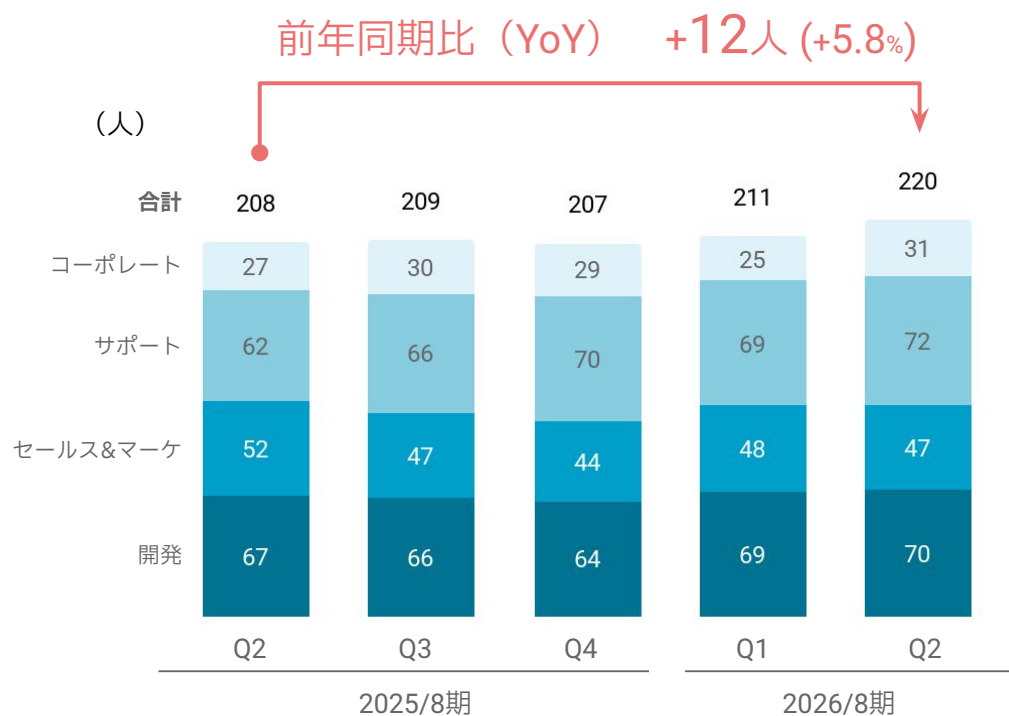


注: *1 プロフェッショナルサービス原価 プロフェッショナルサービス売上に対応する原価であり、主として導入パートナーに対する業務委託費
*2 プラットフォーム仕入 ライセンス売上に対応する原価であり、主として株式会社セールスフォース・ジャパンに対するプラットフォーム利用料

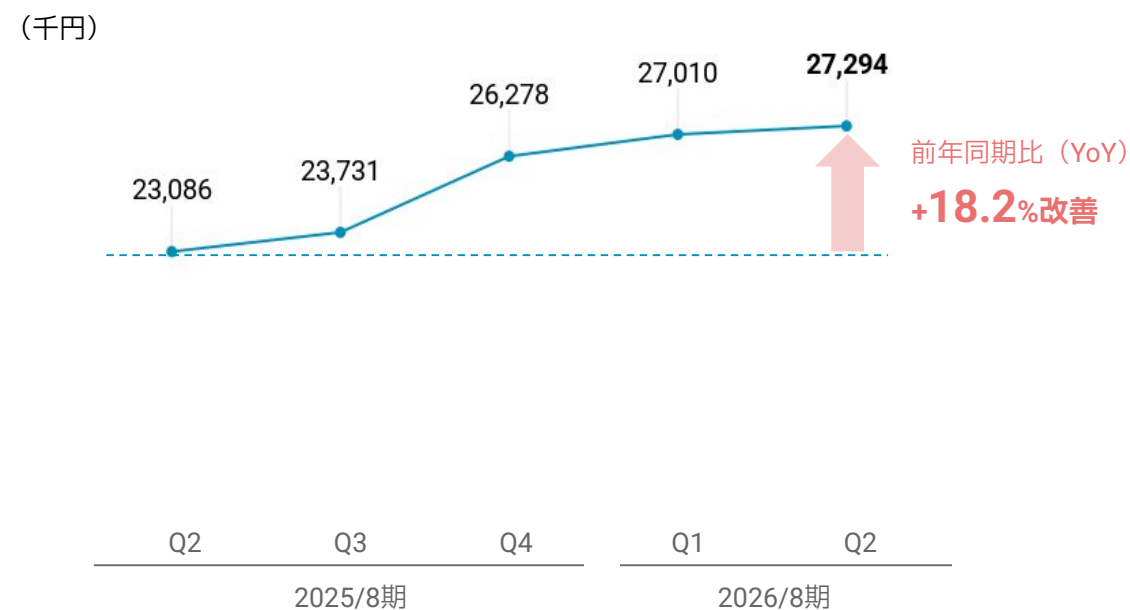
従業員数 及び 一人当たり売上高推移

- エンタープライズ領域の事業拡大なども受け、サポート（CS職）を中心に人員を拡充
- 同時に従業員一人当たり売上高でみた生産性の改善が進む

従業員数



従業員一人当たり売上高*1



注: *1 各四半期毎の売上高を、当該四半期の期首と期末の従業員数の平均値で除算し4倍して年換算したもの

